

組合の強みを活かした新たな取組を  
“伴走支援”で徹底サポート！

がんばる組合  
経営力強化・再構築支援  
プログラム2024

成果報告資料

協同組合ウェル国際技能協力センター

# 組合概要

組合名	協同組合 ウェル国際技能協力センター
所在地	〒630-8013 奈良県奈良市三条大路5丁目2番61号
設立	平成12年 1月14日
代表者	理事長 広岡 啓一郎
組合員数	109事業所



## 事業内容：

外国人技能実習生の受け入れ・支援  
日本企業と東南アジア諸国の発展促進

## 特徴：

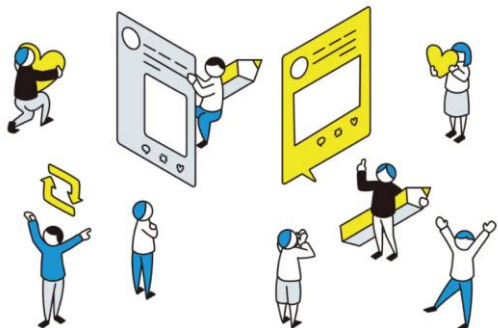
ウェル日本語学院（大阪）で日本語・技能講習を提供  
日本語堪能なベトナム人スタッフが企業と実習生の橋渡し  
IT管理システムで実習生の勤怠・計画表・日誌を一元管理

## ウェルグループ全体：

医療・介護・健康分野で20年以上の事業展開  
約900人の従業員が在籍

# 課題

組合が提供する、教育プログラム等に関する広報戦略等がうまくいっておらず以下の課題が生じている。



組合参加事業者の増加  
認知度向上



デジタルマーケティングの強化



外国人人材の活用

組合ができることとは？

# 実施結果

## 介護事業者へ加入メリットの認知を向上し、組合事業者の増加を図る

### (現状の姿)

組合の加入メリットが伝わっていない。  
「認知度の低さに伴う加入率が悪い」



### (あるべき姿)

加入メリットが広く周知されている。  
「加入メリットを活かした組合員の増加」

### ギャップ

組合独自の強みが十分に打ち出せていない。

### 本事業を終えて…

#### (良かった点)

広報活動の課題が明確になり、今後の方向性が整理できた。  
組合の強みや改善点を再確認し、ターゲットに適した戦略策定が可能になった。

#### (工夫点)

競争力強化のために、IT・外国人材・教育プログラムを掛け合わせたアプローチを試みた

#### (今後の目標)

- ①事業者増加の仕組み化：紹介制度や地域連携を強化し、持続的な組合員拡大を実現。
- ②団体等検定制度の導入：研修事業の格を上げ、業界全体の信頼性向上に貢献。
- ③海外展開の拡大：ベトナム市場を基盤に、他国への展開を見据えた戦略を策定

# 伴走支援について（中央会）

## 伴走支援の成果

### ①組合の現状把握及び今後の方向性の整理

- ・ヒアリングを通じて、組合の強みと課題を詳細に理解。
- ・組合員増加に関する方向性が定まった。



### ②支援活動の充実

- ・組合が求める支援内容の明確化が可能となった。
- ・組合独自の検定制度への信頼度向上を図るため団体等検定制度の導入を検討
- ・事業者向けの教育プログラムの整備や外国人材受け入れの仕組み改善が進展

### ③今後の展望

組合の付加価値向上：新たな支援施策の導入と既存支援の最適化

支援の継続的見直し：ヒアリングを通じたフィードバックを活かし、

より有効な施策を策定。

## 全体の総括

### 集合研修

- ・経営分析の実施  
↓
- ・経営デザインシートの項目に基づくヒアリングと討議を実施
- ・課題：当組合の先進的な取組みを、広く詳しく伝えていくこと。
- ・そのために、プロモーションの強化を目指す

- ・現状確認
- ・課題把握

傾聴

### 個別支援①

- ・傾聴、課題の具体化  
↓
- ・まずは、当組合の現状と課題について、ヒアリング。
- ・その結果、「当組合のノウハウと有効性を伝えられていない」ということを認識。
- ・「広報活動の強化」が課題になっている。

- ・課題の具体化

情報整理  
フィードバック

### 個別支援②

- ・介護の制度変更が続く中、対応に悩んでいる介護事業者に対して支援施策を提供する。そのため、の広告活動。  
↓
- ・新たな手段としてSNS広告の活用を想定。
- ・しかし、BtoB向けSNS広告は提供者が少なく、高額である。

- ・主体者との意見交換1

傾聴

### 個別支援③

- ・「B2B向けWEBマーケティング」を紹介、意見交換。  
↓
- ・自社なりの取組みを実践しているが弱い
- ・専門業者への委託は、高額過ぎて、現時点では使えない。
- ・「団体検定制度」を紹介。サービスの格を上げる方法として有効。

- ・新たな在り方の検討

情報整理  
フィードバック

### 個別支援④

- ・新たに情報を提供した「団体等検定制度」の検討状況を確認。まだ進んでいない。  
↓
- ・ベトナムのVinGroupと組んだ海外展開と、国内の事業拡大が目指していること。
- ・目標を定め、具体的に取組むこと。

- ・主体者との意見交換2

傾聴

### 個別支援⑤

- ・経営デザインシートにて、「現在の姿」「これからの姿」「これからの姿への移行のための戦略」を再確認した。
- ・結果、今後の取組を具体的に設定した点は良かった。
- ・反面、団体等検定制度の申請内容等、詳細検討には及ばなかった。

- ・今後に対する意見を整理

情報整理  
フィードバック



事業概要

・海外人材の活用、テクノロジーの適切な利用等により、介護事業者の生産性向上に寄与すること。

経営方針との関係

・経営方針である海外人材活用×テクノロジーの有効性を伝えきれていない。

事業概要

・経営方針である海外人材活用×テクノロジーの魅力や有効性を適切に広報する。

経営方針との関係

・組合員事業者を増やしていくこと。短期：近畿、中期：全国、長期：海外

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

**内部資源**

- ・海外人材活用の有効なノウハウや、海外につながるチャンネルを保有している。
- ・ノウハウを適切に指導することができる社員が居り、指導方法を確立できている。

**知財**

- ・指導ノウハウ

**外部調達資源（誰から）**

- ・ベトナム等の海外との関係性が築けている。

**知財**

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ・介護事業に関わるセミナーを数多く開催し、それに合わせて、海外人材活用×テクノロジー活用をアピールしてきた。

**誰と組んで**

**提供先へのアクセス方法**

- ・セミナー開催
- ・定期的な情報発信

**知財の果たしてきた役割**

**提供してきた価値**

**提供先（誰に）**

- ・介護事業に対する行政支援の低下等により、事業の改革が必要な事業者。

**何を**

- ・日常的な課題に対する解決方法等の情報提供。
- ・事業の持続力を高めるためのノウハウの提供。

**提供先から得てきたもの**

- ・組合参加事業者から得られる会費や活動費等の収入。

**内部資源**

- ・海外人材活用の有効なノウハウ、海外につながるチャンネル、ノウハウの指導者等の内部資源を更に強化する。

**知財**

- ・マニュアルの強化等により、ノウハウの形式知化を更に進める。

**外部調達資源（誰から）**

- ・ベトナム大手VinGroup等の海外の事業者との連携を、更に強化する。

**知財**

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・WEBマーケティングの強化により、狙った地域の介護事業者へのプロモーションを強化する。
- ・業界誌の記事広告の活用。
- ・「団体等検定制度」を用いてノウハウを具体化し、ノウハウを提供する事業者を拡大する。

**どんな相手と組んで**

- ・WEBマーケティングの支援者やサービス提供者。業界誌。
- ・厚生労働省の団体検定制度。

**提供先へのアクセス方法**

- ・Web広告・記事広告等を用いた広告宣伝を強化する。
- ・検定制度に感心を持ってもらう

**知財の果たす役割**

- ・検定制度にチャレンジする機会を活かし、知財を具体化し、拡大のツールにする。

**提供する価値**

**提供先（どんな相手に）**

- ・介護事業に対する行政支援の低下等により、事業の改革が必要な事業者。
- ・短期：近畿、中期：全国、長期：海外。

**何を**

- ・当組合が、海外人材活用の有効なノウハウを保有していることを周知する。
- ・組合参加者に、海外人材活用の有効なノウハウを提供する。

**提供先から得るもの**

- ・志を共にする仲間が増えていくこと。
- ・組合の総合力と、会社への安定した収入。

**(+) これまでの外部環境 (-)**

- ・要介護者の増加。
- ・海外人材活用×テクノロジー活用の有効性の認知が、思ったように高まっていない。

**市場状況**

- ・事業の改革が必要な介護事業者の増加。（行政の補助の低下が要因）
- ・効果的な改革を進められず、収益低下に困っている介護事業者や、閉めてしまう事業者が増えている。

**事業課題（弱み）**

- ・当組合が提供するノウハウと仕組みの有効性が伝えられていない。
- ・広報活動の強化が課題になっている。

「これから」の姿への移行のための戦略

いざ実行

**(+) これからの外部環境 (-)**

- ・要介護者の更なる増加。
- ・介護事業者の改革を進めるための様々な施策が、玉石混交で増えている。

**市場予測**

- ・人手確保が困難な、小規模事業者からつぶれていくことが懸念される。

**移行のための課題**

- ・海外人材活用×テクノロジー活用の効果を更に高めること。
- ・当社の施策に対する事業者の認知を高めること。

**必要な資源**

- ・効果的なWebマーケティングを推進するための知見。
- ・適切な人材の確保、あるいは、力を持った専門業者への委託。

**知財**

- ・介護に必要なノウハウや知財。

**解決策**

- ・人材確保や専門業者への委託を通じて、Web広告・記事広告等を用いた広告宣伝のスキルを強化する。
- ・「団体等検定制度」へのチャレンジを通じて、必要な知財の内容を具体的に整理する。

いざ実行